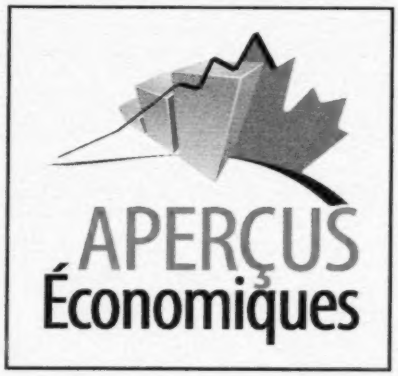
N° 11-626-X au catalogue — N° 065
ISSN 1927-5048
ISBN 978-0-660-06945-6

Aperçus économiques

Une perspective historique des récentes fluctuations de la parité de pouvoir d'achat du Canada



par Ryan Macdonald et Luke Rispoli

Date de diffusion : le 22 décembre 2016

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

Comment obtenir d'autres renseignements

Pour toute demande de renseignements au sujet de ce produit ou sur l'ensemble des données et des services de Statistique Canada, visiter notre site Web à www.statcan.gc.ca.

Vous pouvez également communiquer avec nous par :

Courriel à STATCAN.infostats-infostats.STATCAN@canada.ca

Téléphone entre 8 h 30 et 16 h 30 du lundi au vendredi aux numéros suivants :

- Service de renseignements statistiques 1-800-263-1136
- Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants 1-800-363-7629
- Télécopieur 1-514-283-9350

Programme des services de dépôt

- Service de renseignements 1-800-635-7943
- Télécopieur 1-800-565-7757

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle que les employés observent. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées sur le site www.statcan.gc.ca sous « Contactez-nous » > « Normes de service à la clientèle ».

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population du Canada, les entreprises, les administrations et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques exactes et actuelles.

Signes conventionnels dans les tableaux

Les signes conventionnels suivants sont employés dans les publications de Statistique Canada :

.	indisponible pour toute période de référence
..	indisponible pour une période de référence précise
...	n'ayant pas lieu de figurer
0	zéro absolu ou valeur arrondie à zéro
0^s	valeur arrondie à 0 (zéro) là où il y a une distinction importante entre le zéro absolu et la valeur arrondie
^{p}	provisoire
^{r}	révisé
x	confidentiel en vertu des dispositions de la *Loi sur la statistique*
^{E}	à utiliser avec prudence
F	trop peu fiable pour être publié
*	valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence ($p<0,05$)

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2016

Tous droits réservés. L'utilisation de la présente publication est assujettie aux modalités de l'entente de licence ouverte de Statistique Canada.

Une version HTML **est aussi disponible.**

This publication is also available in English.

Une perspective historique des récentes fluctuations de la parité de pouvoir d'achat du Canada

par Ryan Macdonald et Luke Rispoli
Division de l'analyse économique

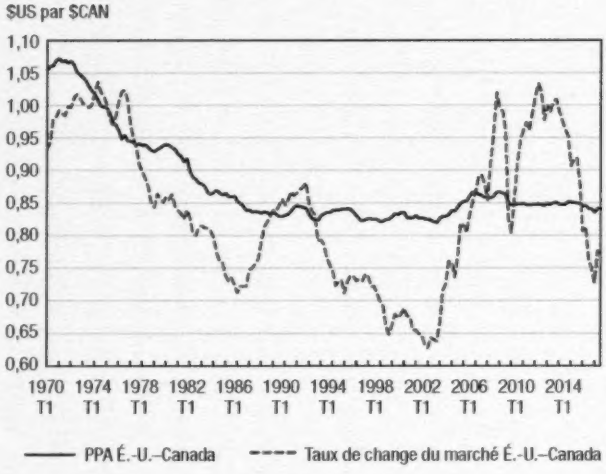
Cet article de la série *Aperçus économiques* présente les estimations trimestrielles de Statistique Canada au sujet de la parité de pouvoir d'achat États-Unis–Canada. À l'instar d'articles de recherche précédents qui ont analysé les différences de niveaux de prix entre le Canada et les États-Unis, cet article montre que le niveau de prix relatif entre le Canada et les États-Unis ne s'ajuste pas autant que le taux de change à court terme, mais que sur de plus longues périodes de temps, il fluctue de façon similaire.

Introduction

La parité de pouvoir d'achat (PPA) États-Unis–Canada est une mesure qui sert à déterminer le niveau de prix relatif entre le Canada et les États-Unis. Elle mesure la différence, en dollars, qui existe entre les deux pays pour un particulier ou une entreprise souhaitant acheter un panier de biens et services équivalent dans chacun des pays. Au cours du troisième trimestre de 2016, la PPA États Unis–Canada était de 0,84 $US, ce qui signifie que pour chaque dollar canadien dépensé en biens et services, les Américains ont dépensé 0,84 $ pour acheter des articles comparables.

La PPA est souvent interprétée comme un équilibre ou un taux de change à long terme[1]. Toutefois, plutôt que d'être fondée sur les prix payés au sein des marchés de taux de change, elle se calcule en agrégeant les prix payés pour les biens et services échangés et non échangés[2]. Les PPA ne sont pas assujetties aux mêmes effets à court terme que les taux de change du marché, et la présence de biens et services non échangés signifie que ce ne sont pas tous les biens et services utilisés dans la construction des PPA qui sont assujettis aux forces d'arbitrage[3]. Néanmoins, elles sont considérées comme étant plus adéquates que les taux de change du marché pour évaluer le niveau de prix relatif entre deux pays à un moment précis en raison de leur stabilité relative. Par conséquent, on utilise principalement les PPA pour convertir les niveaux de prix nationaux lors de comparaisons internationales. Elles fluctuent de la même manière que les taux de change sur de longues périodes de temps, mais n'affichent pas la même volatilité à court terme.

Graphique 1
Parité de pouvoir d'achat comparativement au taux de change, selon le trimestre, T1 de 1970 au T3 de 2016



Note : PPA désigne la parité de pouvoir d'achat. T désigne le trimestre.
Source : Statistique Canada, calculs des auteurs et tableau CANSIM 176-0064.

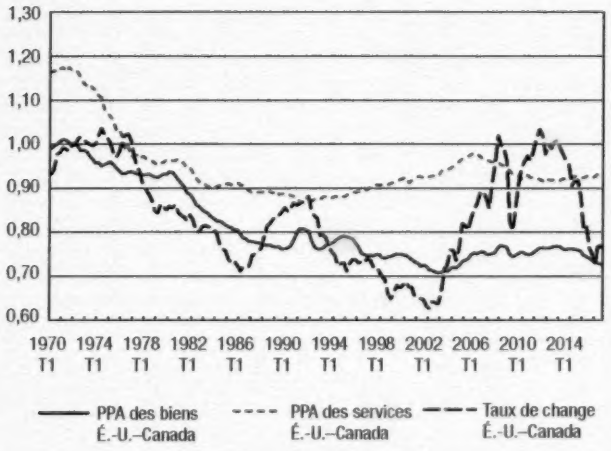
1. Voir, par exemple, Taylor et Taylor (2004).
2. Baldwin et Macdonald (2009).
3. Lafrance et Schembri (2002) et Macdonald (2009).

Fluctuations à long terme de la parité de pouvoir d'achat et du taux de change

Depuis le début des années 1970, lorsque le Canada et les États-Unis ont introduit les taux de change flottants, la PPA États-Unis–Canada et le taux de change États-Unis–Canada ont évolué généralement de la même manière, mais le taux de change du marché a affiché une plus grande variation (graphique 1). La PPA et le taux de change ont affiché une longue période de recul ou de dépréciation pendant les années 1970 et 1980. La PPA était stable dans les années 1990, tandis que le dollar canadien a continué de se déprécier. Dans les années 2000, la PPA a augmenté tandis que le dollar canadien s'est apprécié; ils ont tous deux été révisés à la baisse vers le début de la récession économique mondiale. Après la récession, le dollar canadien s'est apprécié, pour ensuite baisser nettement à partir de 2013 environ. La PPA était toutefois stable jusqu'en 2014, et a baissé modérément par la suite.

Les fluctuations plus marquées du taux de change au cours des 40 dernières années signifient que les deux taux de conversion étaient équivalents au milieu des années 1970, au début des années 1990 et à divers moments depuis l'an 2000. Cependant, au cours de cet intervalle, il est arrivé souvent que le taux de change diffère grandement de la PPA, car il réagissait soit à des phénomènes à court terme tels que les variations du taux d'intérêt, ou soit aux variations des prix des produits de base qui avaient des répercussions plus marquées sur les marchés des devises que sur les niveaux de prix au pays.

Graphique 2
Parités de pouvoir d'achat des biens et services comparativement au taux de change, selon le trimestre, T1 de 1970 au T3 de 2016



Note : PPA désigne la parité de pouvoir d'achat. T désigne le trimestre.
Source : Statistique Canada, calculs des auteurs et tableau CANSIM 176-0064.

Fluctuations récentes des prix relatifs

Tout au long du cycle de ressources des 15 dernières années, le taux de change a atteint un creux de 0,63 $US au premier trimestre de 2002, après quoi le dollar canadien a commencé à s'apprécier pendant plusieurs années. Au quatrième trimestre de 2007, le taux de change États Unis–Canada était en moyenne de 1,02 $US, et à la suite d'une rapide dépréciation et appréciation entraînées par une récession économique mondiale et des dynamiques de rétablissement, la valeur du dollar canadien a remonté pour atteindre une moyenne de 1,03 $US au deuxième trimestre de 2011. La valeur du dollar a commencé à baisser au deuxième trimestre de 2011, d'abord lentement, puis rapidement après le quatrième trimestre de 2012. Au troisième trimestre de 2016, le taux de change États-Unis–Canada était revenu à 0,77 $US, un niveau semblable à celui observé en 2004.

La PPA a également augmenté entre 2002 et 2007, alors que les hausses les plus rapides sont survenues entre le quatrième trimestre de 2002 et le premier trimestre de 2006. La PPA États-Unis–Canada est demeurée relativement stable autour des niveaux du premier trimestre de 2006, jusqu'au début de la récession mondiale au quatrième trimestre de 2007. Entre le quatrième trimestre de 2007 et le premier trimestre de 2009, la PPA États-Unis–Canada est passée de 0,866 $US pour chaque dollar canadien à 0,846 $US. Malgré un rebond du taux de change sur le marché, la PPA est demeurée stable, aux alentours de 0,848 $US jusqu'en 2014. Au cours de cette période, le taux de change sur le marché était supérieur à 1,00 $US pour chaque dollar canadien pendant de nombreux trimestres. Finalement, à partir du deuxième trimestre de 2014 jusqu'au premier trimestre de 2016, la PPA États-Unis–Canada a reculé. Cette période a coïncidé avec une partie seulement de la période au cours de laquelle le dollar canadien s'est déprécié. Au troisième trimestre de 2016, à l'instar du taux de change, la PPA est revenue à un niveau similaire à celui observé en 2004.

Prix des biens par rapport aux prix des services

La PPA est calculée à l'aide d'une grande variété de prix à la consommation et à l'investissement des biens et services. Elle regroupe différents prix afin de mesurer les différences au niveau du prix relatif global. En règle générale, on s'attendrait à ce que, pour les articles plus faciles à échanger, tels que les voitures ou les fruits, le prix au Canada soit à peu près équivalent au prix aux États-Unis multiplié par le taux de change sur le marché. Cette hypothèse est connue comme la loi du prix unique, et il s'agit là d'une théorie pour expliquer le rapport qui devrait se faire entre les prix au Canada et aux États-Unis.

En pratique, la loi du prix unique s'applique rarement. Les différences dans la structure du marché, la présence d'obstacles aux échanges et les coûts de transport entraînent tous des situations où la loi du prix unique ne s'applique pas[4]. De plus, les

4. Pour une analyse plus complète des raisons pour lesquelles la loi du prix unique ne peut s'appliquer, voir le rapport du Comité sénatorial permanent des finances nationales (Canada, 2013).

Canadiens et les Américains achètent des milliers d'articles, qui ne sont pas tous échangés. Pour ces types de biens ou services, il n'est pas certain que la loi du prix unique pourrait ou devrait s'appliquer.

Puisque les PPA sont composées de nombreux types de produits, elles peuvent être désagrégées en groupes particuliers afin de donner un aperçu de l'importance potentielle des différents types de produits pour comprendre les fluctuations de la PPA globale. Une telle désagrégation fait en sorte de séparer les produits en biens et services. De façon générale, les articles les plus susceptibles d'être assujettis à la loi du prix unique sont les biens, tandis que les articles les plus susceptibles d'être immunisés contre cette loi sont les services.

Lorsque la PPA États-Unis–Canada pour les biens est comparée à la PPA États-Unis–Canada pour les services, la première affiche une corrélation plus forte, bien qu'imparfaite, avec le taux de change nominal (graphique 2).

Depuis les années 1970, la PPA États-Unis–Canada pour les biens a suivi un modèle similaire à celui du taux de change, mais avec beaucoup moins de variations. La longue dépréciation du taux de change entre le début des années 1970 et l'année 2002 a vu la PPA des biens connaître une baisse correspondante. Au cours de la période suivant l'année 2002, quoique les deux aient fluctué de façon semblable dans l'ensemble, la PPA États-Unis–Canada pour les biens était beaucoup moins volatile que le taux de change du marché.

Cependant, les prix des services ont une PPA qui suit un modèle tout à fait différent. La PPA des services a diminué pendant les années 1970 et le début des années 1980, pour ensuite augmenter tandis que le taux de change se dépréciait. Après 2002, la PPA des services a connu une augmentation, alors que le taux de change s'appréciait, mais elle a ensuite affiché une période de recul qui s'est poursuivie jusqu'en 2011 et qui ne correspondait pas aux fluctuations du taux de change. Finalement, au cours des trois dernières années, la PPA des services a eu tendance à augmenter, tandis que le taux de change se dépréciait.

Références

Baldwin, J. R. et R. Macdonald. 2009. *PPA ou PPP : parité de pouvoir d'achat ou parité de pouvoir de production?*, Série de documents de recherche sur l'analyse économique, nº 58, produit nº 11F0027M au catalogue de Statistique Canada, Ottawa : Statistique Canada.

Canada. Parlement. Sénat. Comité sénatorial permanent des finances nationales. 2013. *Écart de prix entre le Canada et les États-Unis : Rapport du Comité sénatorial permanent des finances nationales*, 41e législature, 1re session, Ottawa : Sénat, Parlement du Canada.

Lafrance, R., et L. Schembri. 2002. « Parité des pouvoirs d'achat : définition, mesure et interprétation », *Revue de la Banque du Canada* (automne), p. 27 à 33.

Macdonald, R. 2009. *Le rapport entre les prix au Canada et aux États-Unis équivaut-il au taux de change?*, Aperçus économiques, nº 3, produit nº 11-626-X au catalogue de Statistique Canada, Ottawa : Statistique Canada.

Taylor, A., et P. Taylor. 2004. « The purchasing power parity debate », *Journal of Economic Perspective*, vol. 18, nº 4, p. 135-158.